

PENGEMBANGAN USAHA MIKRO DAN MENENGAH PADA KELOMPOK USAHA KRIPIK PARE SIDOARJO JAWA TIMUR

Siti Cholifah¹, Yanik Purwanti²

¹Prodi D3 Kebidanan FIKES Unmuh Sidoarjo, ²Prodi D3 Kebidanan FIKES Unmuh Sidoarjo
¹cholifah_siti79@yahoo.com, ²yanpurwa@gmail.com

ABSTRAK

Kampung Pare identik dengan desa Jiken yang memiliki banyak potensi yang bisa dikembangkan antara lain bidang pertanian dan ekonomi/wirusaha, salah satunya usaha kripik pare. Rasa pahit pare tidak lagi dirasakan setelah diolah menjadi kripik berganti rasa renyah enak, dan gurih. Tujuan program PPM-UMKM adalah membantu kelompok Usaha kripik pare di desa Jiken mendapatkan teknologi tepat guna untuk meningkatkan kualitas produk kripik pare dan packaging produk yang menarik serta pemasaran kripik pare, sehingga bisa meningkatkan daya jual dan meningkatkan produksi. Dengan produksi yang meningkat bisa membuka peluang lapangan kerja serta meningkatkan ekonomi warga Jiken. Metode pendekatan program PPM-UMKM yang dilaksanakan adalah analisis situasi, merumuskan permasalahan, solusi yang ditawarkan dalam mengatasi masalah, memberikan bantuan teknologi tepat guna untuk menghilangkan minyak pada kripik pare, pendampingan dalam penggunaan teknologi tepat guna, desain packaging dan pemasaran kripik pare. Sehingga target luaran dari program PPM-UMKM ini adalah terciptanya usaha kripik pare yang berkualitas tahan lama dan krispi, mempunyai packaging yang menarik serta pemasarannya bisa optimal.

Kata Kunci : Teknologi tepat guna, desain packaging, pemasaran, usaha keripik pare

PENDAHULUAN

Wiraswasta dalam usaha bisnis menengah dan kecil sangat menunjang perekonomian bangsa Indonesia dikarenakan dengan adanya unit usaha selain mengurangi jumlah angka pengangguran, juga berperan penting dalam penyerapan tenaga kerja, perannya dalam peningkatan produk domestik, ada beberapa UKM didesa Jiken yang bergerak dalam industri makanan dan minuman salah satunya adalah UKM yang memproduksi kripik pare. Pare berkasiat menurunkan kadar glukosa darah, selain itu buah pare juga dapat digunakan untuk pencegahan dan pengobatan penyakit lain seperti malaria, sariawan dan batuk. Dilaporkan juga buah pare banyak mengandung antioksidan yang sangat bermanfaat bagi kesehatan. Pare memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh dan kecantikan dikarenakan banyaknya gizi dan nutrisi yang terkandung di dalamnya. Pare mengandung banyak vitamin dan mineral seperti vitamin A, Vitamin B1, Vitamin B2, Vitamin C, kalsium, kalium, seng, zat besi, tembaga dan fosfor, asam linoleat. Tanaman pare

yang terkenal dengan rasa yang pahit itu terasa gurih, enak dan renyah di tangan para ibu-ibu PKK tersebut dan di jadikanya jajanan yang sehat berupa kripik pare. Olahan kripik pare ingin dikembangkan menjadi oleh-oleh khas dari desa Jiken sehingga kelompok ibu-ibu PKK dan Kelompok Wanita Tani (KWT) berusaha untuk meningkatkan kualitas dari jajanan kripik pare tersebut. Kripik pare sudah dikenal didesa Jiken pernah beberapa kali dibawa kepala desa untuk diperkenalkan di beberapa tempat pada acara yang diadakan oleh Disperindag. Selama ini pembuatan kripik pare berdasarkan permintaan atau pesanan. Pengolahan yang dilakukan pun masih bersifat sederhana dan manual, menggunakan alat pemotong sederhana, penggorengan seperti menggoreng kripik pada umumnya sehingga membutuhkan waktu yang lama dan hasil dari kripik pare masih ada sedikit minyak dan kurang bisa bertahan lama. Proses kemasan kripik juga masih sederhana dan pembuatan kripikn berdasarkan pesanan.

Permasalahan Mitra

1. Proses Pembuatan Keripik Pare Masih Tradisional

Proses pembuatan keripik pare masih manual dan sederhana sehingga memerlukan waktu yang lama dalam pembuatan keripik tersebut 3 kg buah pare bisa menjadi 1 kg keripik. Pada proses pengolahan keripik setelah keripik digoreng masih ada sisa minyak sehingga keripik tidak bisa tahan lama dan kerenyahan keripik menjadi berkurang.



2. Proses Pengemasan

Setelah keripik dibuat proses pengemasan produk juga masih sederhana, desain label dan pengepakan dalam plastik yang belum menunjukkan keripik pare sebagai oleh-oleh khas dari desa Jiken

3. Pemasaran Keripik Pare

Selama ini mitra belum pernah memasarkan produk keripik pare, pemasaran keripik pare hanya berdasarkan pesanan dari warga dan dari instansi pemerintah, sehingga pembuatan atau produksi keripik pare berdasarkan pesanan.

METODE PELAKSANAAN

Kajian ini dilakukan dengan metode kualitatif dimana analisis dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

1. Analisis Situasi
2. Merumuskan permasalahan
3. Solusi yang ditawarkan dalam mengatasi masalah
4. Pemberian bantuan Teknologi tepat guna dalam peningkatan kualitas produk kripik pare (mengurangi kandungan minyak dalam keripik pare dan pendampingan dalam penggunaan Teknologi Tepat Guna (mesin Peniris Minyak)
5. Seminar tentang teknik pemasaran
6. Pembuatan desain yang menarik untuk kemasan produk keripik pare
7. Pendampingan untuk meningkatkan pemasaran produk

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah dilakukan pengabdian masyarakat kurang lebih selama 4 bulan mulai 1 Desember 2017 sampai 25 Maret 2018 hasil yang didapatkan adalah :

1. Pemberian bantuan Teknologi tepat guna dalam peningkatan kualitas produk

Pemberian bantuan teknologi tepat guna dalam peningkatan produk kripik pare (mengurangi kandungan minyak) dan pendampingan dalam penggunaan Teknologi Tepat Guna (mesin peniris minyak). Pemberian bantuan teknologi tepat guna untuk mengatasi sisa minyak yang ada dalam kripik pare , kandungan minyak yang menempel pada kripik akan mengganggu tampilan di dalam kemasan. pada akhirnya mempengaruhi kualitas makanan yang dapat membuat makanan menjadi kurang tahan lama cepat berbau tengik, kurang krispi dan warna kurang cerah. Alat peniris minyak atau mesin spinner sangat membantu untuk memperbaiki kualitas akhir kripik pare sehingga keripik bisa tetap krispi/renyah dan tahan lama dengan memberikan bantuan 1 buah mesin spiner peniris minyak, mesin spiner yang diberikan kepada kelompok usaha keripik pare ini berkapasitas 3 Kg, serta melakukan pendampingan dalam mengoperasikan mesin spiner. mulai dari persiapan menggunakan sampai cara perawatan mesin

tersebut. Hasil keripik pare setelah di goreng kemudian dimasukkan dalam mesin spinner warna lebih jernih, keripik lebih ringan, renyah dan tahan lama.



Sebelum dispinner



Mesin dispinner



Setelah dispinner

2. Seminar tentang strategi pemasaran produk

Diadakan seminar tentang strategi pemasaran produk yang dihadiri oleh ibu-ibu PKK dan Kelompok Wanita Tani (KWT) yang punya usaha keripik pare. Tujuannya supaya mereka tahu cara memasarkan produk baik secara off line maupun online dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pemasaran, termasuk peningkatan produk kripik pare dengan menambah variasi rasa yang awalnya a rasa original menjadi beberapa variasi rasa seperti : rasa bawang, raasa baberque dan rasa pedas. Hasilnya kelompok usaha ini mengerti tentang cara untuk meningkatkan pemasaran dan bersedia membuat berbagai varian rasa untuk produk keripik pare yang diproduksinya.



Seminar tentang pemasaran

3. Pembuatan desain yang menarik untuk kemasan produk keripik pare

Desain kemasan merupakan suatu nilai tambah yang dapat dijadikan sebagai perangkap emosional yang sangat ampuh untuk menjangkit konsumen. Dalam konteks komunikasi visual, desain sudah menjadi bagian dari tim dalam industri komunikasi. Desain juga sudah menjadi salah satu aspek yang berpengaruh dalam membentuk perilaku suatu masyarakat dan perkembangan ekonominya. Fungsi dari kemasan sebagai tempat, identifikasi produk, dan sarana promosi. Desain produk untuk keripik pare bekerjasama dengan markaz desain dalam membuat label dan tempat pembungkus yang menarik supaya bisa menarik konsumen untuk mencoba merasakan keripik pare, meningkatkan nilai jual serta keripik bisa menjadi lebih tahan lama.



Sebelum



Sesudah

4. Pemasaran Produk.

Membantu mitra untuk mempromosikan produk lewat on line maupun off line. Pemasaran produk secara online dengan menggunakan media sosial dengan cara di share melalui WhatsApp, sedangkan secara off line bekerja sama dengan bussines center milik Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.. Pemasarana telah dilakukan Hasilnya banyak orang tertarik dan membeli keripik produk keripik pare. dan pesanan dan produksi keripik pare mulai meningkat.

SIMPULAN

Usaha keripik pare salah satu potensi usaha yang bisa dikembangkan didesa Jiken, keripik pare menjadi lebih renyah dan gurih setelah dimasukkan dalam spiner peniris minyak. dan Desain produk yang baik akan menarik minat pembeli. Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilakukan pada UMKM keripik pare di desa Jiken hendaknya dilakukan pendampingan terus menerus untuk peningkatan produksi dan pemasaran sampai berhasil sehingga menjadi UMKM yang betul-betul mandiri dan bisa mendapatkan keuntungan demi kesejahteraan keluarga dan masyarakat sekitarnya.

REFERENSI

- Mujanah, S, Ratanawati T & Wiwik, R. IbM Kelompok Usaha Kerupuk I Kenjeran Kota Surabaya. Jurnal Pengabdian LPPM Untag Surabaya Juli 2016.Vol 02.No 1 Hal 103-116
- Utami. A.T, Sumantadinata, K, Palupi, N.S, Potensi Usaha Keripik Ikan Teri Wader Untuk Meningkatkan Ppatan UKM. Jurnal Industri Kecil Menengah (MPI) Vol. I No. 1 Februari 2006
- Sudarno, Rosanti SL, Subekti S. 2012. Uji Sensitifitas Sari Buah Pare (*Momordicacharantia L*) Pada Bakteri *Edwardsiellatarda* dengan Metode Difusi Kertas Cakram Secara *In Vitro*. *Jurnal Ilmiah Perikanandan Kelautan* 4(1): 109-111.
- Damayanti, D. 2008, Buku Pintar Tanaman Obat, Agromedia Pustaka, Jakarta.
- Djalil, M, & Sulaeman. Strategi Pengembangan Usaha Keripik Ubi Kayu Pada Industri Pundi Mas di Kota Palu. *e-J. Agrotekbis* 3 (3) : 390 - 401 , Juni 2015 ISSN : 2338-3011